

10 Claves para mejorar su presencia en internet

En los últimos meses, y debido a la coyuntura económica que estamos atravesando son muchos los que han visto en internet un medio, que sin ser excesivamente caro, es publicitariamente prometedor. Sin embargo, y aunque hoy en día nadie pone en duda que es necesario estar en la red, hay muchos que desconocen como rentabilizar su presencia en este medio que en España ya cuenta con más de 11 millones de usuarios activos y que según datos del EGM crece 1.5% mensualmente.

Por ello, y aunque es conveniente analizar previamente la situación y necesidades de la marca, e incluso contar con la ayuda de profesionales en algunos casos, hay ciertas claves y estrategias que se deben tener en cuenta a la hora de participar en la escena de la web 2.0

- 1. Su imagen corporativa es su carta de presentación en la red.** Cuídela, utilice siempre su logotipo y los elementos que lo identifican. Sólo así podrá rentabilizar su presencia. Internet es el medio de comunicación que experimenta un mayor crecimiento en cuanto a penetración se refiere, un 56 % en España en 2008.
- 2. No se olvide nunca de firmar, y acompañe todas sus publicaciones con su imagen corporativa.**
En Internet hay mucha gente que habla pero muy poca se identifica. Este es el modo más seguro de que otros no se apropien de sus contenidos, y por lo tanto otra manera de rentabilizar su imagen y presencia en la red.
- 3. Sea usted mismo.**
Hable en primera persona. Los usuarios quieren conocer su opinión y más aún si es usted el gerente de su empresa, ya que de este modo transmitirá un mayor nivel de confianza.
- 4. Cuide su posicionamiento en buscadores. Estar arriba es lo más importante.**
Tenga en cuenta que el 75% de los usuarios no pasa de la primera página de resultados de Google cuando hace una búsqueda, por lo que si no está ahí no lo verán. Si quiere que su sitio web sea visitado por miles de usuarios, es fundamental que aparezca en los primeros puestos. Las visitas que recibe en su página web a través de los buscadores son de gran calidad, ya que quien le busca a través de uno de ellos está interesado en el producto o servicio que usted ofrece.
- 5. Busque dónde están sus clientes y su público. Entre a formar parte de sus webs favoritas.**
Investigue dónde se encuentra su público, qué páginas web consulta, en que blogs y redes sociales participa... y hágase un hueco. Recuerde que la red le ofrece la posibilidad de encontrar audiencias muy segmentadas. Averigüe cuáles son sus gustos, sus intereses y valores, y podrá diseñar estrategias de comunicación y publicitarias exitosas.
- 6. Interactúe: Introduzca elementos que le permitan dialogar con sus públicos y participe.**

Estar ya no es suficiente, ahora tiene que actuar: hable, pregunte, comparta, intercambie ideas, cree un blog, un foro, participe en otros....Todo esto le ayudará a conocer de primera mano las impresiones que genera entre sus potenciales clientes y los que ya lo son.

7. No sea invasivo. No se meta donde no le llaman.

El mayor error es hablar donde y cuando no debe. Si intenta manipular una información, un dato, o una conversación perderá su credibilidad. Recuerde que los usuarios de Internet son gente muy informada que busca en la red contenidos de todo tipo y diferentes puntos de vista. Estudie cuándo intervenir y de qué modo.

8. No tarde en responder, la red es rápida y dinámica, no haga esperar.

No sirve de nada contestar a una petición 24, 48 o 72 horas más tarde. El usuario espera una respuesta inmediata, y por eso eligió este medio, porque busca algo rápido, directo, y sin interrupciones. Por ello vigile su presencia permanentemente y esté alerta a las solicitudes y preguntas que le haga su público.

9. No tema las quejas y críticas.

Estar en Internet y que hablen de uno mismo puede producir pánico. Recuerde que en la web 2.0 la gente participa, por lo que muchas veces es inevitable que esté en boca de algún usuario. Si lo hacen de manera positiva, ¡bien por usted!, porque habrá conseguido prescriptores gratuitamente; y si por el contrario recibe una queja o mala crítica, encájelo de manera positiva, porque le estarán ayudando a mejorar.

10. Vigile los movimientos que hace su competencia. Si usted no está ellos ocuparán su lugar

Aunque éste no deja de ser un viejo consejo, también se puede aplicar en la red. Investigue de cerca los movimientos que hace su competencia, dónde está, qué dice, con quién habla...y sólo después reflexione si usted debería hacer lo mismo.

Por Cristina Losada
Novacom Consultores de Comunicación